Séptima Tradición

"Cada grupo de A.A. debe mantenerse completamente a sí mismo, negándose a recibir contribuciones de afuera."

¿ALCOHÓLICOS que se mantienen a sí mismos? ¿Quién ha oído hablar nunca de semejante cosa? No obstante, nos damos cuenta de que así tenemos que ser. Este principio es una prueba contundente de la profunda transformación que A.A. ha obrado en todos nosotros. Todo el mundo sabe que los alcohólicos activos insisten a gritos que no tienen ningún problema que el dinero no pueda solucionar. Siempre hemos andado con la mano extendida. Desde tiempo inmemorial, hemos dependido de alguien, normalmente en cuestiones de dinero. Cuando una sociedad compuesta exclusivamente de alcohólicos dice que va a pagar todos sus gastos, eso sí que es una verdadera noticia.

Quizás ninguna de las Tradiciones de A.A. causara tanto dolor de parto como ésta. En los primeros días, todos estábamos sin fondos. Si a esto se le añade la habitual suposición de que la gente debe dar dinero a los alcohólicos que se esfuerzan por mantenerse sobrios, se puede entender por qué creíamos merecer un montón de billetes. ¡La de cosas tan magníficas que pudiera hacer A.A. con todo este dinero! Pero, por curioso que parezca, la gente que tenía dinero pensaba lo contrario. Les parecía que ya era hora de que nosotros—ahora que estábamos sobrios—pagásemos nuestras propias cuentas. Así que nuestra Comunidad se quedó pobre porque así tenía que ser.

Había otra razón para nuestra pobreza colectiva. No tardó en hacerse evidente que si bien los alcohólicos gastaban dinero pródigamente en casos de Paso Doce, tenían una tremenda aversión a echar dinero en el sombrero que se pasaba en las reuniones para sufragar los gastos de grupos. Nos sorprendió descubrir lo tacaños que éramos. Así que A.A., el movimiento, empezó y permaneció pobre, mientras que los miembros individuales se hicieron cada vez más prósperos.

Lo cierto es que los alcohólicos son gente de todo-o-nada. Nuestra reacción en cuanto al dinero parece demostrarlo. A medida que A.A. pasaba de la infancia a la adolescencia, fuimos abandonando la idea de que necesitábamos grandes sumas de dinero y llegamos al otro extremo, diciendo que a A.A. no le hacía falta el dinero en absoluto. De todas las bocas salían estas palabras: "A.A. y el dinero no pueden mezclarse. Tendremos que separar lo espiritual de lo material." Cambiamos de rumbo tan bruscamente porque por aquí y por allá algunos miembros habían tratado de valerse de sus conexiones A.A. para ganar dinero, y temíamos que fueran a aprovecharse de nosotros. En ocasiones, algunos benefactores agradecidos nos habían dotado con un local para un club y, como consecuencia, a veces había interferencia ajena en nuestros asuntos. Se nos donó un hospital y casi inmediatamente, el hijo del donante se presentó como su principal paciente y aspirante a gerente. A un grupo de A.A. se le entregó cinco mil dólares para hacer con este dinero lo que quisiera. Las peleas que provocó este dinero siguieron haciendo estragos en el grupo durante años. Asustados por estas complicaciones, algunos grupos se negaron a tener ni un centavo en sus arcas.

Pese a tales inquietudes, tuvimos que reconocer el hecho de que A.A. tenía que funcionar. Los locales para reuniones nos costaban algo. Para evitar la confusión en regiones enteras, era necesario establecer pequeñas oficinas, instalar teléfonos y contratar a algunas secretarias a sueldo. A

pesar de las muchas protestas, se logró hacer estas cosas. Nos dimos cuenta de que si no se hicieran, el nuevo que llegaba a nuestras puertas no tendría su oportunidad de recuperarse. Prestar estos sencillos servicios supondría incurrir en algunos pequeños gastos, que podríamos pagar nosotros mismos, y así lo haríamos. Por fin el péndulo dejó de oscilar y señaló directamente a la Séptima Tradición tal y como la conocemos hoy día.

A este respecto, a Bill le gusta contar la siguiente historia, que tiene su moraleja. Dice que cuando en 1941 apareció en el *Saturday Evening Post* el artículo de Jack Alexander, miles de angustiosas cartas de alcohólicos y familiares desesperados llegaron al buzón de la Fundación* en Nueva York. "El personal de nuestra oficina," cuenta Bill, "estaba compuesto por dos personas: una secretaria dedicada y yo. ¿Cómo íbamos a responder a esta avalancha de solicitudes? Sin duda, tendríamos que contratar a más empleados a sueldo. Así que pedimos contribuciones voluntarias a los grupos de A.A. ¿Nos enviarían un dólar por miembro al año? Si no, estas cartas conmovedoras tendrían que quedarse sin respuesta.

"Para mi asombro, los grupos tardaron en responder. Me puse bien airado. Un día, al contemplar este montón de cartas, andaba yendo y viniendo por la oficina, quejándome de lo irresponsables y tacaños que eran mis compañeros. En ese mismo momento, vi asomarse por la puerta la cabeza desgreñada y dolorida de un viejo conocido. Era nuestro campeón de recaídas. Podía notar que tenía una tremenda resaca. Al recordar algunas de las mías, se me llenó el corazón de compasión. Le señalé que pasara a mi cubículo y saqué un billete de cinco dólares. Como mis ingresos semanales eran de treinta dólares en total, éste era un donativo considerable. A Lois le hacía falta el dinero para comprar

---

* En 1954, se cambió el nombre de la Fundación Alcohólica al de la *General Service Board of Alcoholics Anonymous*, y la oficina de la Fundación es ahora la Oficina de Servicios Generales.

comida, pero eso no me detuvo. El profundo alivio que se reflejó en la cara de mi amigo me alegró el corazón. Me sentía especialmente virtuoso al pensar en todos los ex borrachos que ni siquiera nos mandaban un dólar cada uno a la Fundación, mientras yo gustosamente estaba haciendo una inversión de cinco dólares para remediar una resaca.

"La reunión de esa noche se celebró en el viejo Club de la Calle 24 de Nueva York. Durante el intermedio, el tesorero dio una tímida charla acerca del penoso estado de las finanzas del club. (Esto era en la época en que no se podía mezclar el dinero y A.A.) Pero finalmente lo soltó—el casero nos pondría en la calle si no pagábamos. Terminó sus observaciones diciendo, 'Bueno, muchachos, cuando se pase el sombrero esta noche, por favor, sean un poco más generosos.'

"Oí claramente sus palabras, mientras con todo fervor trataba de convertir a un recién llegado sentado a lado mío. El sombrero llegó a donde yo me encontraba, y metí la mano en el bolsillo. Mientras seguía hablando con el nuevo, me rebuscaba el bolsillo y saqué una moneda de cincuenta centavos. Por alguna razón, me pareció una moneda muy grande. Sin vacilar, la volví a meter en el bolsillo y saqué una de diez centavos que tintineó tímidamente al caer en el sombrero. En aquel entonces, nunca se echaban billetes en el sombrero.

"Entonces se me abrieron los ojos. Yo, que esa misma mañana, me había jactado de mi generosidad, me estaba portando con mi propio club peor que los lejanos alcohólicos que se habían olvidado de enviar sus dólares a la Fundación. Me di cuenta de que mi donativo de cinco dólares al campeón de recaídas no era sino una cuestión de engordar mi propio ego, malo para él y peor para mí. *Había* un lugar en A.A. donde la espiritualidad y el dinero sí podían mezclarse: en el sombrero."

Hay otra historia que trata del dinero. Una noche de 1948, los custodios de la Fundación estaban celebrando su reunión trimestral. En la agenda se incluía un asunto muy importante para discutir. Cierta dama había fallecido. Al

dar lectura a su testamento, se descubrió que había dejado a Alcohólicos Anónimos, con la Fundación Alcohólica como fiduciario, un legado de diez mil dólares. La cuestión era: ¿Debería A.A. aceptar tal regalo?

¡Vaya debate que se armó! En ese momento la Fundación se encontraba muy mal de dinero; los grupos no mandaban lo suficiente para el mantenimiento de la oficina; incluso añadiendo los ingresos producidos por el libro, no alcanzábamos a cubrir los gastos. Las reservas se estaba derritiendo como la nieve en primavera. Necesitábamos esos diez mil dólares. "Puede ser," dijo alguien, "que los grupos nunca lleguen a mantener completamente a la oficina. No podemos permitir que se cierre; es de una importancia crucial. Sí, aceptemos el dinero. Aceptemos todos los futuros donativos. Vamos a necesitarlos."

Entonces se expresó la oposición. Señalaron que la junta de la Fundación ya sabía de un total de medio millón de dólares legados a A.A. en los testamentos de personas que estaban todavía vivas. Sólo Dios sabría cuánto más dinero se nos habría legado y del que aun no nos habíamos enterado. Si no nos negábamos a aceptar, absoluta y firmemente, las donaciones ajenas, un día la Fundación llegaría a ser rica. Además, a la menor insinuación al público por parte de nuestros custodios de que necesitábamos dinero, nos haríamos inmensamente ricos. Comparados con esa perspectiva, los diez mil dólares bajo consideración eran cosa de poco; no obstante, al igual que el primer trago de un alcohólico, si lo tomábamos, provocaría inevitablemente una desastrosa reacción en cadena. ¿Y dónde acabaríamos entonces? El que paga, manda, y si la Fundación Alcohólica obtuviera dinero de fuentes ajenas, sus custodios podrían verse tentados a llevar nuestros asuntos sin tener en cuenta los deseos de A.A. como un todo. Librado de esta responsabilidad, cada alcohólico se encogería de hombros y diría, "La Fundación es rica—¿por qué voy a molestarme?" Con toda seguridad, la presión de tener unas arcas tan repletas tentaría

a la junta a idear todo tipo de proyectos para efectuar buenas obras, y así desviaría a A.A. de su objetivo primordial. En cuanto ocurriera esto, la confianza de la Comunidad se vería mermada. La junta se encontraría aislada, y sometida a la dura crítica por parte de A.A. y del público en general. Estas eran las posibilidades, en pro y en contra.

Entonces, nuestros custodios escribieron una página brillante en la historia de A.A. Se manifestaron en favor del principio de que A.A. debe permanecer siempre pobre. De allí en adelante, la política financiera de la Fundación sería tener lo justo para cubrir los gastos de operación más una reserva prudente. Aunque era difícil hacerlo, la junta oficialmente se negó a aceptar los diez mil dólares y adoptó formalmente la resolución irrebatible de negarse a aceptar todo donativo similar en el futuro. En ese momento, creemos, quedó firme y definitivamente incrustado en la tradición de A.A. el principio de pobreza corporativa.

Cuando se publicaron estos hechos, hubo una reacción profunda. A la gente acostumbrada a un sinfín de campañas para recaudar fondos con propósitos caritativos, A.A. les presentaba un espectáculo curioso y renovador. Los editoriales favorables que aparecieron en la prensa aquí y en ultramar generaron una ola de confianza en la integridad de Alcohólicos Anónimos. Hicieron notar que los irresponsables se habían convertido en responsables y que al incorporar el principio de independencia financiera como parte de su tradición, Alcohólicos Anónimos había resucitado un ideal ya casi olvidado en su época.